

参加しやすい  
オンライン  
セミナー

# 延べ**1,000**人以上の 介護職・看護師採用実績

## 船井総合研究所の王道採用手法

職員を集めるコツ

応募してもらうコツ

全体設計がわかる

# お仕事説明会のすべてがわかる

参加の立場になって、どこがポイントなのか理解できる

## 体験型セミナー

### 全国各地の採用・募集実績

全国各地、新施設でも既存施設でも  
しっかり集客ができています採用手法です

秋田県秋田市  
新施設 **38**名  
応募

千葉県木更津  
新施設 **36**名  
応募

石川県金沢市  
新施設 **30**名  
応募

茨城県坂東市  
既存特養 **12**名  
応募

沖縄県那覇市  
既存老健 **16**名  
応募

大阪府島本町  
既存特養 **10**名  
応募

札幌市北区  
既存施設 **14**名  
応募

滋賀県東近江  
既存施設 **20**名  
応募

大分県別府市  
既存施設 **9**名  
応募

鹿児島県鹿児島市  
通所介護 **15**名  
応募

埼玉県所沢市  
既存施設 **20**名  
応募

三重県鈴鹿市  
既存施設 **42**名  
応募

### 開催日時

オンライン開催 2025年 9月18日 木 10:00 ~ 12:00    19日 金 13:00 ~ 15:00    20日 土 10:00 ~ 12:00    24日 水 13:00 ~ 15:00

主催

【体験型】介護・看護が採用できる！お仕事説明会マスター研修

お問い合わせNo. : S132433



サステナブルなグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

132433

# 延べ1,000人以上の介護職・看護師採用実績!! お仕事説明会のノウハウのすべて

## ポイント① 集める!

### ◆ 集客できる販促物の作成方法

お仕事説明会が集客できる理由は、潜在職員にリーチするためです。本格的に職探しをしていない方々を発掘する採用手法がお仕事説明会。

#### ・メインターゲットは潜在介護士・潜在看護師

統計データによると、実は**資格保有者全体の85%の職員が現職についていない**とされています。なぜ、現職についていないか? 様々な理由が挙げられますが、ボリュームゾーンは、「子育て中」または「長年、仕事から遠ざかっているため」という方々です。お仕事説明会はこの「**潜在職員**」にリーチする**採用方法**です。

#### ・「話を聞くだけでOK」という形で集客する

不安だから社会復帰していない、あるいは介護業界に不安を感じているという部分に目を向け、できる限り不安を取り除いた形で集客するのが重要です。そのため、「応募」ではなく「情報収集」「相談」という気軽なイメージで参加を促し、心理的ハードルを下げて集客します。

#### ・だから、履歴書は不要とする

応募者にとって、**履歴書作成と面接は大きな負担**です。この**心理的ハードルを取り除く**ことで集客につなげていきます。

#### 集客チラシ作成のポイント

- ① 早めにチラシを投下しない  
先過ぎる予定だと、参加したいと思っても「やっぱり行くのをやめよう」となる可能性も高くなります。開催前の適切なタイミングで配布することで、参加意欲の冷めないうちに説明会に参加を促していきます。
- ② チラシの投下範囲は通勤範囲  
現職員が勤務していないエリアからは募集が難しい傾向があります。過去・現在、勤務している職員の住所リストを確認して投下範囲を決定します。(※目安 30,000〜70,000部程度)
- ③ 記入すべきことをはっきり記載する在職中でもOKとする  
在職中でもOK、履歴書なし、私服参加、応募するかしないかは話を聞いてからでOKなど、参加者が安心感を感じられる内容をはっきりと記載することが重要です。

## ポイント② 応募動機を高める!

### ◆ 参加してくれた方々に応募してもらうコンテンツ設計

せっかく集まっていた参加者の皆様に、「来てよかった!」と満足してもらうためだけでなく、「思い切って応募したい」と思っているためには、説明会のコンテンツ構成を練っておく必要があります。説明会運営のノウハウは以下の通りです。

#### ・時間は固定 (好きな時間に来てOKとしない)

開始時間を固定とし、法人紹介プレゼンの聴講を必須する形式で行います。既存職員にも協力を仰ぎ、**施設全体で採用活動に取り組むことで、参加者にも一体感のある職場である印象を与える**ことができます。※管理者の一人相撲はNGです。

#### ・90分程度で参加可能な設定

集中力が持続しやすく、かつ内容を十分に伝えられる最適な時間設定で行います。参加しやすい時間幅の90分の中で、情報として十分なコンテンツを提供。※左記参照

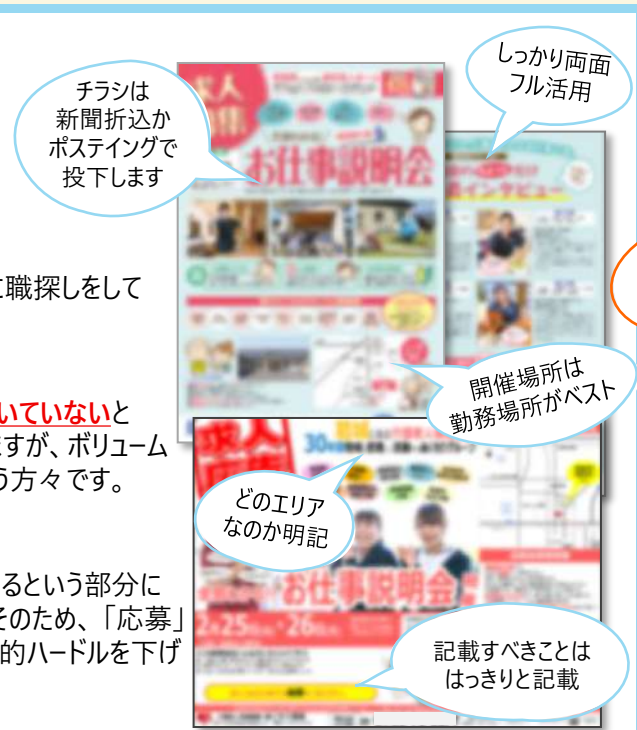
司会を立ててアイスブレイク雰囲気を作る

事前の打合せで職員と目的共有

| Time   | 実施内容        |
|--------|-------------|
| 12:00  | 事前打合せ       |
| 12:30  | 受付開始        |
| 13:00  | 事前ガイダンス     |
| 13:10  | 施設見学        |
| 13:20  | 法人プレゼンテーション |
| 13:40  | 座談会実施       |
| 14:00  | 簡易グループワーク   |
| 14:20  | アンケート記入     |
| 14:30  | 終了          |
| 14:45~ | 応募に関する情報提供  |

堅苦しい「質疑応答」は逆効果

長すぎても短すぎても採用できない



プロジェクターで投影してしっかりPR

座席はグループ形式自由席でOK

施設見学は短く実施 ※長いと不安増に

見学中は質疑を受けない

質疑応答は座談会で回収

#### ・司会者を置き、アイスブレイクを行う (緊張を解くため)

メインのプレゼンターと司会者を別に置くことで、説明会の進行がスムーズになるほか、**クロージングしやすくなります**。司会者は開始時、アイスブレイクを行い**参加者の緊張感を解し、説明会の目的をはっきりと伝えます**。「気に入ったら応募してください」と先に伝えることで「**応募するかどうかの可否判断**」をしてもらう前提で参加してもらうよう促します。

#### ・施設見学を実施する (緊張を解くため)

実際の職場環境を見もらうことで、入職後のイメージを具体化し、安心感を与えます。目的はあくまで「**緊張を解くこと**」。長く・細かく見学してしまうと**逆効果**になります。

#### ・職員と交流させて質疑応答を行う (緊張させずに不安を解消するため)

質疑応答を挙手制にすると質問がしにくいいため、不安を解消できないまま、会が終わってしまいます。座談会形式で質疑応答を行うことで不安解消しやすい環境を作ることができ、応募者は既存職員の人柄にも触れることができます。

#### ・法人の特徴、理念説明を行う

法人に変わった長所がないと「プレゼンが成功しない」ということはありません。

入社前に法人理念・運営指針・管理者の人柄・同僚の様子を伝えることに意義があります。ただし、**準備不足であるとそれも応募者に伝わってしまうため注意**が必要です。新しい仲間を迎え入れる心意気をしっかり表現すれば、その様子は応募動機にも繋がっていきます。

#### プレゼン資料作成のポイント

#### 【プレゼン資料に入れた方がよい情報】

- 司会者・プレゼンター (管理者or経営者) 自己紹介 ※自己紹介はじっくり行う方が応募率が上がる
- 法人紹介 (事業所・沿革・理念) ● 自施設の特徴 ● 勤務体系 ● 給料体系 ● 福利厚生 ● 職員紹介
- 介護・福祉の仕事のやりがいについて

※入れるなくてよい内容 (内容が難しく、不安を増長させるようにコトは避けた方がよい)

- 評価制度 ○ ICTなど専門用語を多用する特長説明 ○ 勤務地に関係のないグループ事業の詳細説明

## ポイント③ クロージングをかける

### ◆ 応募してもらうためのクロージングのコツ

#### ・転職・就職した方がよい理由を説明する

説明会に参加している以上、**働く可能性はゼロではありません**。今 (前) の職場に不満を持っている場合は、転職を進め、今、仕事についていない方には、**社会に出ることに意義や、介護の職場の魅力を伝えて、決断の応援**を行いましょ。

#### ・応募者に合わせた個別対応をとる

右図にあるように参加者は4分類に分けることができます。その**分類ごとに説明会で聞きたい内容が違い、その方に刺さる内容もバラバラ**です。説明会の座談会では、この分類を理解して個別対応を行うのがポイントです。座談会の中で見極めて、クロージング・トークをかけていきましょう。

#### ・ほしい人材は当日中にアポイントをとる

参加者の中で特に気になった人には、可能な限りその場で次へのステップ (個別面談など) を提案し、応募への流れを作りましょ。

| 募集業態<br>経験者は不安薄い                                                                       | 募集業態<br>未経験は不安アリ                                           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <b>即戦力</b><br>介護業界経験者<br>かつ<br>この <b>業態経験者</b>                                         | <b>工夫必要</b><br>介護業界経験者<br>かつ<br>この <b>業態未経験者</b>           |
| <b>慎重に、ゆっくりと</b><br>介護業界 <b>未</b> 経験者<br>【ある程度イメージを持てる人】<br>✓ 資格保持未経験者<br>✓ 知り合いに介護職アリ | <b>超慎重に、焦らずに</b><br>介護業界 <b>未</b> 経験者<br>【まったくイメージを持ってない人】 |
| 親戚・家族の介護イメージを持っている人<br>働きたい理由があるはず                                                     | 本当に何もわからない人は特に注意<br>専門用語への配慮が必要                            |

この紙面で紹介しきれない**成功のポイントが盛りだくさん!**よりの詳しいノウハウは**オンラインセミナー**ですべて公開!

採用に困っている法人必見の体験型セミナー。 お申し込みはコチラから!!

セミナーページ



# 【体験型】介護・看護が採用できる！お仕事説明会マスター研修

Web開催日時

2025年 **9月18日(木)**・**9月19日(金)**・**9月20日(土)**・**9月24日(水)**  
10:00～12:00 13:00～15:00 10:00～12:00 13:00～15:00  
(ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～)

申込期限 銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

一般価格：税抜30,000円 **税込33,000円** / 一名様 会員価格：税抜24,000円 **税込26,400円** / 一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座

研修テーマ & 講座内容

講師

第1講座

## 介護業界の採用環境2025

介護職・看護師の採用が年々厳しくなっています。  
そのような状況の中、**紹介業等に頼らず、自社の力で採用する**にはどうすればよいのか？ **潜在介護職・看護師にアプローチする採用手法**「お仕事説明会」の有効性に関して解説いたします。

### 【お伝えする内容】

- ・本当に採れないのか？最新の採用状況分析
- ・採用できる「属性」はどこのか？ターゲット解説



株式会社船井総合研究所  
ソーシャルビジネス支援部  
シニアビジネスグループ マネージャー  
**管野 好孝** YOSHITAKA KANNO

### 【講師プロフィール紹介】

- ✓ 船井総研表彰式2019年ベストチームリーダー賞受賞
- ✓ 6年連続 指名数No.1コンサル

レンタル業界大手のTSUTAYAを着任後わずか  
1年で日本一を達成した実績を持つ、異色の経歴の経営コンサルタント。

船井総研入社後は、介護業界に特化し、数々の事業所の業績向上に貢献。特に、**稼働率・入居率アップ**といった介護事業所の収益に直結する課題解決を得意としている。

人材採用、幹部育成、組織活性化といった分野にも精通しており、今回のセミナーテーマの「お仕事説明会」を作り上げた発案者である。

◆外部講演実績  
メディカルジャパン／高齢者住宅フェア など

◆主な執筆  
日経ヘルスケア、デイの運営と経営 など

◆自 著  
「人が集まる! 定着する! 明るい介護職場づくり」

第2講座

## 体験！お仕事説明会

**参加者の皆さまが応募者の立場になり「お仕事説明会」を体験できる講座**です。  
ご自分で体験していただくことで**どんな内容が「応募意欲」を高めるのか？**体感いただけます。

### 【お伝えする内容】

- ・集客できる販促物の作り方
- ・当日の司会者の立ち回り方体験
- ・安心感を与えるコンテンツプレゼン体験
- ・応募動機を引き上げるクローゼットワーク体験

第3講座

## お仕事説明会の成功ポイント

集めるだけではなく、応募してもらうためにはどの部分が重要ポイントであるか？  
採用できるお仕事説明会のポイントをまとめて解説いたします。

### 【お伝えする内容】

- ・自法人で実施する際の重要な点、まとめ
- ・一人でも多くの介護人材を増やしていくために
- ・船井総合研究所の活用方法

## お申し込み方法は簡単！4ステップで簡単受講！

1. Webお申込み

2. お支払い

3. メールが届く

4. セミナー受講



下記QRコードを読み込み  
もしくは 船井総研HPの右上  
検索窓に【132433】で検索

お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込の  
ご選択が可能

受講料のお支払い確認後  
お申込み手続き完了のお知らせを  
メールで案内、マイページにも  
ご案内が表示されます

マイページを確認の上、  
セミナーにご参加ください

開催日時

2025年 **9月18日(木)**・**9月19日(金)**・**9月20日(土)**・**9月24日(水)** **オンライン開催**  
10:00～12:00 13:00～15:00 10:00～12:00 13:00～15:00  
(ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～) (ログイン開始：開始時刻30分前～)

受講料

一般価格 税抜30,000円 (税込**33,000円**) / 一名様 会員価格 税抜24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132433> からどうぞ

申込期日

銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます

お問合せ

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



## 経営情報



介護分野専門の経営コンサルタントが全国の介護事業者における**成功事例**や**コンサルティング現場での気づき**を定期的に配信しております。

## 成功事例



介護分野トップクラスの経営者との情報交換から得た**最新成功事例**、**業界トップクラス事業者の動向**をシェアいたします。

## セミナー情報



船井総合研究所がお勧めする、経営者に必要な**最新情報**、**経営ノウハウ**をお伝えする**経営セミナー**のご案内をさせていただきます。

# メールマガジン 無料配信中

全国の**介護業界の成功事例**や**時流**がわかる

介護ビジネス専門の**コンサルタント集団**だから配信できる**最新経営情報**です

## 配信メルマガ **人 気** コラム例

- 利用者獲得のために事業者がすべきこと
- デイサービス、稼働率が大幅に減少！回復策は？
- 高齢者市場でのサブスクモデルのつくり方
- 小規模多機能の成功事業所がやらない5つのこと
- 10年先も生き残る介護施設
- 満床なのに赤字？  
サ高住・住宅型が直面する課題と解決策

週4～5件の頻度で  
コラム配信中



## 30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

※メールアドレス以外の個人情報はありません

- 1 お手持ちのスマートフォンで右のQRコードを読み取る  
または、検索エンジンで下記URLを入力して登録ページへ  
<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/kaigo-keiei/mailmagazine.html>

- 2 HPにアクセスし、必要事項を入力する



# 無料おすすめ小冊子 2025年

- ダウンロードの際には、所定のお申込みフォームに必要事項をご記載いただく必要がございます。
- よくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索し、ご確認ください。

## 人事 マネジメント

### 【介護業界向け】新卒採用を成功させる最新採用戦略

このような方に  
おすすめ

- 補充採用から計画採用に移行したいと考えている
- 採用活動の具体的な活動スケジュールを知りたいと考えている

## 人事 マネジメント

### 介護特化の人事評価制度のチェックポイント

このような方に  
おすすめ

- 制度を構築して数年経過し、そろそろリニューアルを考えている
- 介護特化・定量評価可能・経営指標と連動した人事評価制度を探している

## 人事 マネジメント

### 優秀な職員の離職を止めるテクニック

このような方に  
おすすめ

- 離職率が20%を超えており、頻繁に職員の退職が発生している
- 新規採用に人材紹介、派遣などを利用しており採用コストが利益を圧迫している

## 人事 マネジメント

### 介護業界向け「研修カタログ」

このような方に  
おすすめ

- 管理職が誰かによって事業所の業績の良し悪しが決まってしまう
- 今まで従業員に体系立てて知識を学ぶ機会を与えてこなかった

## 業績アップ

### 老人ホームが入居率100%を実現する為の居宅営業手法

このような方に  
おすすめ

- なかなか稼働率が上がらずに苦戦している
- 訪問営業などを実施しているがなかなか問い合わせに繋がらない

## 業績アップ

### ゼロから始める超強化型老健転換

このような方に  
おすすめ

- 老健の運営に悩んでいる
- 老健の収益化について知りたい

## 業績アップ

### デイサービスの稼働率を半年で60%上げる方法

このような方に  
おすすめ

- 稼働率が68%以下で、黒字化に苦戦している
- 登録者数が18名以下、利用者が集められない

## 業績アップ

### 小規模多機能の成功事例レポート

このような方に  
おすすめ

- 小規模多機能が赤字で悩んでいる
- 登録者が20名以下で集客に悩んでいる

## 新規事業

### ナーシングホーム新規参入 ビジネスモデル解説レポート

このような方に  
おすすめ

- 市場ニーズに合わせた介護施設「ナーシングホーム」を経営したい
- サ高住・有料老人ホームを進化させたい

## 新規事業

### 病院、介護施設への入院・入所時に高齢者の保証人を引き受ける | 身元保証ビジネス

このような方に  
おすすめ

- シニアビジネスに新規参入したいと考えている
- 介護・葬儀など既存事業に高齢者がいる

## 新規事業

### 1時間デイサービスの成功事例レポート

このような方に  
おすすめ

- 収益性の高い仕組みを持ったデイサービスを開業したい
- デイサービススタッフのキャリアパスづくり・給与UPを実現したい

## 新規事業

### 新築の1/10以下の初期投資！ | 空き家活用型老人ホーム

このような方に  
おすすめ

- 地元地域の空き家・空き物件を活用して収益事業を確立したい
- 介護事業を本業としているが、収益性拡大や訪問効率の向上を考えている

## 新規事業

### 低投資かつ高収益の新規事業 | 高齢者の住まい紹介事業

このような方に  
おすすめ

- 高齢者集客の基盤を構築したい
- 低投資、高収益の新規事業を探している

## 船井総合研究所の介護・福祉コンサルティングサービス

デイサービス

訪問介護

訪問看護

小規模多機能

看護小規模  
多機能

老人保健施設

グループホーム

有料老人ホーム

サ高住・  
ナーシング  
ホーム

老人ホーム紹介

身元保証

シニア向け  
空き家活用

自費リハビリ

採用・定着

組織活性化

評価・  
育成

営業手法

介護・福祉領域のさまざまな経営課題をトータルでサポート

介護・福祉経営.com

無料の小冊子が100種以上！

お問い合わせ



0120-958-270 (武藤) にお電話ください。

受付時間

平日9:45~17:30

【無料経営相談窓口】

